

マネージャーのための現場直結型 ビジネスコーチング研修 (4114094)

マネージャーのための現場直結型 ビジネスコーチング研修

ー教育する難しさを克服する方法（指導・育成の原則を学ぶ）と部下の能力を最大に引き出す方法

ーメンバーの目標達成・問題解決を支援する

普段の仕事の中でマネージャーがメンバーとの信頼関係を醸成できているかどうかは、プロジェクト成果に大きな影響を与えます。まずは信頼関係を醸成するコミュニケーションを体験していただきます。その上でメンバーの成熟度が低い時のティーチングと成熟度が上がってきたメンバーに解決策を考えさせ主体性を育てる場面で指導を行う際のコーチングを区分して使えるようにします。

開催日時	2014年10月21日(火) 10:00-17:30
カテゴリー	共通業務（契約管理、BCP、コンプライアンス、人的資産管理、人材育成、資産管理）・セキュリティ・システム監査 業務遂行スキル ヒューマンスキル
講師	石橋正利 氏 (株式会社総合教育研究所 取締役会長) 新潟市に生まれる。獨協大学卒業後、株式会社リコーに入社し、コンピュータ事業部に所属。リコー販売会社の営業マネージャーを体験した後、本社販売計画部門で販売促進・商品企画のスタッフ業務にたずさわる。業績至上主義の反省から、「人間学」に興味をもち人財開発・組織開発をライフワークとする株式会社総合教育研究所を昭和62年に設立し、代表取締役を経て現在に至る。組織に依存して生きる人生から、組織に貢献する人生へ。人間に与えられている無限の潜在能力を引き出し、個々の使命・役割の実現に邁進する自立して生きる人生への転換を理念とした人材開発を推進している。さらに、日本経営品質賞の評価基準に基づいた組織文化の醸成や人材が育つ人事システム等を総合的にコンサルティングしている。
参加費	J U A S 会員/ITC : 33,000円 一般 : 42,000円 (1名様あたり 消費税込み、テキスト込み) 【受講権利枚数1枚】
会場	一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会 (井門堀留ビル)
対象	これから部下指導を担当される方、情報システム部門の管理者 初級
開催形式	講義、グループ演習
定員	24名
ITCA認定番号	ITCC-CPJU9238
ITCA認定時間	6.5

主な内容

普段の仕事の中でマネージャーがメンバーとの信頼関係を醸成できているかどうかはプロジェクト成果に大きな影響を与えます。まずは信頼関係を醸成するコミュニケーションを体験していただきます。その上でメンバーの成熟度が低い時のティーチングと成熟度が上がってきたメンバーに解決策を考えさせ主体性を育てる場面で指導を行う際のコーチングを区分して使えるようにします。さらに、コーチングの基本スキルである「質問・傾聴・観察・伝達」をトレーニングしながら、課題解決を促すGROWモデルを体系的に学びます。

本セミナーでは、スキルの習得だけではなく、これらのスキルの背景にある原理原則の理解をも目的としています。

<<セミナーの目的>>

- ◇メンバーが積極的にコーチングを受けたいくなる信頼関係が構築できるようになる。
- ◇メンバー自身が、期待される目標に対して前向きにコミットできるようになる。
- ◇メンバーの成熟度に合わせて、コーチングとティーチングを使い分けられるようになる。
- ◇メンバーの問題解決能力が高まることで、業績向上に結びつける。
- ◇メンバーの育成を通じて、コーチ自身の仕事上の成長と職場の成長を促進する。

<<内容>>

<カリキュラム1>

1. 信頼関係を築くコミュニケーション

- (1) オフサイト・ミーティング
- (2) メンバー相互の長所の共有
- (3) アサーティブ・コミュニケーション
- (4) 合意形成の意見交換（ダイアログ）

<概要>

コーチングが使える前提である信頼関係をつくるやり方を学びます。

課題を本音で語ってもらえる関係を構築できるオフサイト・ミーティング、メンバー相互の存在承認を促す長所の共有、自他尊重の上で自己主張できるアサーティブ・コミュニケーション、合意形成の意見交換のコミュニケーション・トレーニングを経験していただきます。

<カリキュラム2>

2. 目標達成を支援するコーチング

- (1) ティーチングとコーチングの違い
- (2) コーチングが成功する前提意識
- (3) コーチングの定義
- (4) コーチにとってのメリット
- (5) コーチングの基本スキル
 - ・ 質問する／傾聴する／観察する／伝達する
- (6) GROWモデル
 - ・ Goals（目標設定）
 - ・ Reality（現状把握）
 - ・ Options（選択肢）
 - ・ Will（意思確認）
- (7) ビジネス場面に応じたコーチング

<概要>

実務的な業務や経験の浅いメンバーによっては、従来型の指導教育であるティーチングの方が有効な場合があります。コーチングが効果を上げる対象となるメンバーを判断できるようにいたします。

その上で、マネージャーとして、メンバーの目標設定をサポートし、目標達成に向けて課題を明確にし、前向きな取り組みができるように、気付きを与え、励まし成果を生み出せるようにするためのコーチング・スキルの基本を、演習を取り入れながら学びます。

<<期待される効果>>

- ◇コーチングが機能する前提である信頼関係を築ける働きかけのスキルが学べます。
- ◇メンバーの能力や可能性を最大限に引き出すビジネスコーチングの進め方が学べます。
- ◇やらされている意識の目標設定から、自らの積極的な意思で目標を設定するようになります。
- ◇メンバーの課題解決能力の向上が図れます。